

Market : mai

AGRO : เกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร

TACC

บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

“เราจะเป็นบริษัทชั้นนำที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์ให้เป็นที่รู้จักในตลาดอาเซียน เพื่อให้ทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดี”

สำนักงานใหญ่ : ชั้น 23 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ 9/231-233 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กทม. 10250
โทร. 02-717-2898 โทรสาร. 02-717-2899 โทรสาร : 038-110-812-4

Website : www.tacconsumer.com Facebook: <https://www.facebook.com/TACConsumer/>

MD :

คุณชนิต สุวรรณพรินทร์
กรรมการผู้จัดการ
โทร. : (+66) 2 717 2898
chanit@tacconsumer.com

CFO :

คุณปาริฉัตร โชติภูมิเวช
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี
โทร. : (+66) 2 717 2898 ต่อ 27
parichat@tacconsumer.com

IRO :

คุณเบญจพร ฤกษ์สมบูรณ์
นักลงทุนสัมพันธ์
โทร. : (+66) 2 717 2898 ต่อ 77
panjaporn@tacconsumer.com

Company Background

ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าผ่านช่องทางทางการจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ 1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ (B2B) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในโกดังที่เป็นรสชาติหลัก เช่น กาแฟเย็นและชาเขียวจำหน่ายในร้าน 7-Eleven, ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองจำหน่ายให้กับร้าน All Café ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล เครื่องดื่มเครื่องดื่มร้อนแบบอิตาเลียนมัท โดนมัท “อะ สโมลล์” และสินค้าแคแรกเตอร์ 2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (B2C) ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า”, กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีลัด”, เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “ณ อรุณ” ตรา “สวัสดี” และ เครื่องดื่มมีอกเทล ตรา “เซนย่า”

Key Development of Company

- ปี 2557
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 30 ล้านบาท และเริ่มจำหน่ายชาเขียวนม ชาเขียว และกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงตรา “ณ อรุณ” นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วงและชาเขียวไทยปรุงสำเร็จชนิดผงตรา “สวัสดี”
 - โรงงานของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 77 ล้านบาท แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด
- ปี 2558
 - เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2558 จำนวนหุ้นที่เสนอขาย 168 ล้านหุ้น ราคาที่เสนอขาย 2.88 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็นเงิน 152 ล้านบาท
 - ได้รับรางวัล Thailand Trust Mark จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
- ปี 2559
 - ได้รับรางวัล Asia Pacific Entrepreneurship Awards 2016 Thailand (APEA) ประเภท MOST PROMISING ENTREPRENEURSHIP AWARD หรือนักธุรกิจที่มีแนวโน้มจะเติบโตในอนาคต
 - ได้รับพระราชทานเครื่องอิสริยาภรณ์อันเป็นที่สรรเสริญยิ่งดิเรกคุณาภรณ์ชั้นเหรียญเงินดิเรกคุณาภรณ์จากการสนับสนุนทุนทรัพย์เพื่อการสาธารณประโยชน์ของมูลนิธิจุฬาภรณ์ผ่านรายการ Dance Your Fat Off เดินเปลี่ยนชีวิต เมื่อปี 2557 ที่ผ่านมา
 - ได้รับรางวัลโครงการ “หุ้นใหม่ความภาคภูมิใจของจังหวัด” (IPOP AWARD) จากสำนักงาน กสท. เนื่องจากเสนอขายหุ้นภายในเวลาที่กำหนด
 - ได้รับคะแนนในระดับดีมาก (97.25 จาก 100 คะแนน) ในโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุม AGM ปี 2559
 - ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแรคเตอร์ ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบครองสินค้า 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food 3) Cosmetic 4) Beverage และ 5) Processed Food
 - ขยายเข้าสู่ธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) ธุรกิจหลัก (ชาและกาแฟ) ซึ่งได้แก่ ธุรกิจเบเกอรี่ในกลุ่มสินค้าประเภท โดนัทสโตร์ญี่ปุ่น นิสโซริจินอล ยี่ห้อ “อะ สโมลล์”
 - ได้การประเมินผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนในปี 2559 อยู่ในระดับดี

Revenue Breakdown

(หน่วย: ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	2558	%	2559	%
1.รายได้จากการขาย				
- B2B	841.86	83.65	1,007.54	85.10
- B2C	162.58	16.16	169.48	14.32
2.รายได้อื่น	1.92	0.19	6.92	0.58
รายได้รวม	1,006.36	100	1,183.94	100

T.A.C. Consumer PCL.

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

March 2017

Stock Data

	(30/12/2016)	2016	2015
Paid-up (MB.)		152.00	152.00
Listed share (M.)		608.00	608.00
Par (B.)		0.25	0.25
Market Cap (MB.)		5,745.60	3,027.84
Price (B./share)		9.45	4.98
EPS (B.)		0.17	0.21

Statistics (30/12/2016)

	P/E	P/BV	Div.Yield
TACC (x)	66.15	9.16	0.42
AGRO - mai (x)	N/A	3.97	0.89
AGRO - SET (x)	22.19	2.53	2.50
mai (x)	90.93	3.05	1.44
SET (x)	17.38	1.93	3.13

Recent Research

- FSS (12/1/2017)
- PST (24/1/2017)
- KSS (20/2/2017)
- MBKET (24/2/2017)
- PST (3/3/2017)

CG Report Score



THSI List

-

Shareholder Structure (31/08/2016)

Shareholder	จำนวนหุ้น (M.)	%
1.นายชัชวาล วัฒนสุข	179.14	29.46
2.นายพนธกร เกียรติไพบลีย์	75.36	12.40
3.นายชนิต สุวรรณพรินทร์	23.88	3.93
รายย่อย	329.62	54.21

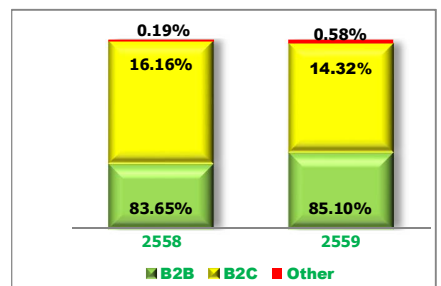
Financial Ratios

	2016	2015
ROE (%)	16.02	19.37
ROA (%)	14.66	16.07
D/E (X)	0.42	0.31
GP Margin (%)	30.35	30.66
EBIT Margin (%)	10.78	8.70
NP Margin (%)	8.60	6.75

Capital Structure

	(MB)	2016	2015
Current Liabilities		265.05	177.70
Non-Current Liabilities		13.11	13.97
Shareholders' Equity		656.07	615.04

Operating Revenue



Business Plan

1. เติบโตควบคู่ไปกับคู่ค้าหลัก ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกันภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่าง ยั่งยืนและความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจต่อกัน
2. มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความแตกต่างทางธุรกิจ
3. สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น
4. เพิ่มยอดขายสำหรับตลาดต่างประเทศโดยการรักษารฐานลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น
5. รักษาความเป็นผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศกัมพูชา

Investment Highlight

1. ผู้บริหารมีประสบการณ์ในธุรกิจเครื่องดื่มมานานกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจและสภาพตลาดเครื่องดื่ม รวมถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าของบริษัทอย่างถ่องแท้ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแนวทางการบริหารงานด้านต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) กับ CP ALL มานานกว่า 13 ปี รวมถึงมีการจัดทำสัญญาซื้อขายเป็นลายลักษณ์อักษร ถือเป็นเครื่องพิสูจน์ได้ถึงความเชื่อมั่นและความไว้วางใจที่ลูกค้ามีให้กับบริษัท ทำให้บริษัท ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ จากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัท
3. ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง มีเอกลักษณ์และความแตกต่าง รวมถึงการให้ความสำคัญกับการทำงานร่วมกับคู่ค้าในลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) อย่างใกล้ชิดและจริงใจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและเติบโตไปพร้อม ๆ กัน
4. โอกาสในการเติบโตจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ การที่บริษัท ถือเป็นธุรกิจ SME ที่มีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้บริหารของบริษัทฯ ต้องทำการวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันรอบด้านอย่างรอบคอบเพื่อมองหาโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

New Business

Character Business

บริษัทได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้า โดยใช้ตัวการ์ตูนคาแรคเตอร์ของ Sanrio และร่วมลงนามในสัญญาอนุญาตให้ใช้ช่วงสิทธิ์เครื่องหมายการค้ากับ Sanrio wave Hong Kong Co., Ltd โดยตัวการ์ตูน 5 คาแรคเตอร์ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Kerokerokeroppi, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบคลุมสินค้า 5 กลุ่มได้แก่ 1) Stationery 2) Non-Food 3) Cosmetics 4) Beverage และ 5) Processed Food

Bakery Category

บริษัทฯ ได้มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) ธุรกิจหลัก (ชาและกาแฟ) ซึ่งได้แก่ ธุรกิจเบเกอรี่ในกลุ่มสินค้าประเภทโดนัทสโตร์ญี่ปุ่น น รสออริจินอล ยี่ห้อยะ สไมล์ ในราคาจำหน่ายปลีกชิ้นละ 12 บาท โดยเริ่มวางจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ภายในวันที่ 26 กันยายน 2559 นี้ (Only@7-Eleven) ซึ่งเป็นไปตามกระบวนการปกติของการซื้อขายสินค้า โดยสินค้าดังกล่าวจะมีการส่งเสริมการขายอย่างเต็มรูปแบบในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven

Risk Factors

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าให้กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88 ของรายได้จากการขายรวมของปี 2559 ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ด้วยการดำเนินงานภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ จากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายดังกล่าว โดยได้ร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโถกตเพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นธุรกิจเครือข่ายอาหาร (Food Chain) ต่าง ๆ มุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านตราสินค้าของบริษัทฯ ให้มากขึ้น

โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายในปี 2563 คือ มีแผนจะเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากการขายในส่วนของ B2B และ B2C เป็น 65:35 โดยในส่วนของ B2C ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ จะเน้นในส่วนของประเทศมากขึ้น เสริมสร้างฐานของกลุ่มประเทศเดิม และขยายไปยังประเทศอื่นมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในส่วนของบริษัทฯ B2C และในส่วนของบริษัทฯ B2B ก็จะมีการขยายตัวในส่วนที่นอกเหนือจากกลุ่ม ผลิตภัณฑ์เดิม เพื่อเป็นกระจายความเสี่ยงที่พึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยตั้งเป้าหมายในปี 2563 ว่าความเสี่ยงเรื่องดังกล่าวจะอยู่ในระดับปานกลาง

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

จากการที่บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัทผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากผู้รับจ้างผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ได้ตามภาพและมาตรฐานที่กำหนด หรือไม่สามารถส่งมอบสินค้าไปปริมาณและเวลาตามที่กำหนด รวมถึงหากผู้รับจ้างผลิตไม่ผลิตสินค้าให้กับบริษัทฯ ต่อไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประกอบการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 6 ราย บริษัทฯ ได้มีการกระจายความเสี่ยงไปให้โรงงานอื่น ๆ

Disclaimer: เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลมาใช้ตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ด.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยมีต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท

Company Structure

"ไม่มีบริษัทย่อย"

Awards



Company Product

TACC covers 3 segments of beverages



TACC Portfolio



New Business

Character Business, Bakery Category



Bakery Category

